

Zachowania grupowe

Dylematy kooperacji



KINGA WYSIEŃSKA-DI CARLO

Instytut Filozofii i Socjologii
Polska Akademia Nauk, Warszawa
kwysienska@ifispan.waw.pl

Dr Kinga Wysieńska-Di Carlo jest socjolożką. Pracuje w Zespole Porównawczych Analiz Nierówności Społecznych i Albert Shanker Institute w USA. Specjalizuje się w problematyce procesów grupowych, nierówności, statusu i dyskryminacji.



ZBIGNIEW KARPIŃSKI

Instytut Filozofii i Socjologii
Polska Akademia Nauk, Warszawa
zkarpinski@ifispan.waw.pl

Dr Zbigniew Karpiński jest adiunktem w IFIS PAN. Specjalizuje się w problematyce nierówności, kooperacji i zaufania.

Jedno z fundamentalnych pytań, na które starają się odpowiedzieć naukowcy z tak odległych dyscyplin jak biologia, ekonomia behawioralna, psychologia czy socjologia, dotyczy źródeł zachowań grupowych i kooperacji w sytuacjach, gdy zachowania egoistyczne przyniosłyby jednostce większe korzyści. Dlaczego działamy zgodnie z pokładanym w nas zaufaniem, nawet jeśli wykorzystanie partnera/-ów byłoby dla nas zyskowe? Innymi słowy, jakie są podstawy porządku społecznego?

Aby odpowiedzieć na te pytania, badacze społeczni często posługują się grami dwuosobowymi do modelowania strategicznych interakcji między racjonalnymi jednostkami. Najbardziej znaną grą tego rodzaju jest dylemat więźnia, która swoją nazwę zawdzięcza historyjce o dwóch podejrzanych osadzonych w osobnych celach bez możliwości komunikowania się ze sobą.

Prokurator wie, że są oni winni przestępstwa, które im zarzuca, ale nie ma dosta-

tecnie mocnych dowodów, by postawić ich przed sądem. Składa więc każdemu z nich propozycję łagodniejszego wyroku w zamian za przyznanie się do winy. Jeśli jednak propozycję tę odrzucą i stanowczo będą zaprzeczać swojemu udziałowi w przestępstwie, prokurator znajdzie dowody wystarczające do skazania ich za udział w jakiejś mniejszej sprawie. Wybór wcale nie jest prosty, ponieważ kara, jaką w ostatecznym rachunku poniesie każdy z podejrzanych, zależy nie tylko od własnej decyzji jednego, lecz również od tego, na co zdecyduje się drugi. Jeśli obaj będą milczeć, prokurator oskarży ich o drobne przestępstwo, które potrafi im udowodnić i za które grozi im po pół roku więzienia. Jeśli jeden z nich się przyzna, a drugi będzie milczał, ten pierwszy w zamian za pomoc wymiarowi sprawiedliwości wyjdzie na wolność, ten drugi zaś zostanie skazany na pięcioletnie więzienie. Jeśli zaś obaj się przyznają, trafią do więzienia na trzy lata.

Jakkolwiek obopólne milczenie jest dla podejrzanych w tym przypadku najbardziej opłacalne, indywidualnie każdy korzysta na przyznaniu się do winy. Jeśli oczekuję, że będziesz milczeć, razem z tobą trafię do więzienia na pół roku, jeśli postąpię tak samo, lecz jeśli pójdę na ugodę z prokuratorem, wyjdę na wolność natychmiast. Analogicznie, jeśli oczekuję, że będziesz sypać, pójdę do więzienia na pięć lat, jeśli sam zachowam milczenie, ale tylko na trzy, jeśli również będę sypał. I w jednym, i w drugim przypadku dostanę krótszy wyrok, jeśli przyznam się do winy. Z twojego punktu widzenia sytuacja wygląda identycznie, tzn. tobie też bardziej opłaca się dogadać z prokuratorem bez względu na to, co ja zrobię, w efekcie więc obaj się przyznamy i trafimy do więzienia na trzy lata. Paradoks polega na tym, że każdy z nas postępuje racjonalnie z indywidualnego punktu widzenia, ale jako zespół dostajemy gorszy wyrok niż wówczas, gdyby każdy z nas zachował milczenie.



Kooperacja, czyli co?

Dylemat więźnia nie jest kolejnym abstrakcyjnym eksperymentem myślowym, lecz, jak wspomnieliśmy, modelem wielu różnorodnych sytuacji przenikających nasze życie społeczne, gospodarcze czy polityczne. Choć w oryginalnej historyjce gra toczy się między dwiema osobami, dylemat więźnia można rozciągnąć na sytuacje obejmujące interakcje między większą liczbą osób. Istotą dylematu więźnia jest bowiem napięcie między działaniem w interesie grupowym („kooperacją”) a działaniem zgodnym z interesem indywidualnym („odstępstwem”), które ma miejsce w wielu codziennych interakcjach. Jeśli wszyscy w grupie wybierają kooperację, zyskuje zarówno grupa jako całość, jak i jej poszczególni członkowie. Ale z punktu widzenia każdego indywidualnego członka grupy najdogodniejsza jest sytuacja, w której to wszyscy inni, poza nim, biorą na siebie ciężar kooperacji, albowiem będzie mógł czerpać płynące z niej korzyści, choć sam nie poniósł jej kosztu.

Wspólne działanie członków grupy w zgodzie z interesem zbiorowym służy wytwarzaniu przez grupę dóbr publicznych i utrzymywaniu dóbr wspólnych. Mimo podobnej nazwy te dwa rodzaje dóbr istotnie różnią się od siebie. Wytworzenie dobra publicznego wymaga współdziałania członków grupy – jego produkcja jest więc współzależna, ale z ich konsumpcji nie można nikogo wykluczyć, bez względu na to, czy miał udział w ich powstaniu, czy nie. Dla przykładu podwórko przed moim blokiem jest w opłakanym stanie. Umawiamy się zatem z sąsiadami, że je uprzętnimy, posadzimy

kwiatki, pomalujemy ławki i w ten sposób zapewnimy sobie przyjemne otoczenie. Ładnym podwórkiem będę mógł się jednak cieszyć nawet wtedy, gdy sam nie wezmę udziału w jego sprzątnięciu, nie ma bowiem sposobu, aby ograniczyć mi widok z okna czy zabronić siedzenia na ławce. W tym więc sensie ów piękny widok i uprzątnięte podwórko stanowią przykład dobra publicznego.

Dobra wspólne z kolei to najczęściej zasoby naturalne, które występują w skończonej ilości. W tym przypadku nie mamy do czynienia ze współzależnością produkcji (dobra te powstały niezależnie od działań danej zbiorowości), ale współzależnością konsumpcji – im więcej danego dobra sam zużyję, tym mniej zostanie dla innych. W interesie grupy jest więc, aby wszyscy korzystali z nich powściągliwie, tak by mogły służyć grupie możliwie najdłużej. Ale indywidualnie każdy członek grupy odczuwa pokusę, aby korzystać z nich bardziej swobodnie w oczekiwaniu, że to wszyscy inni zachowają umiar. Jeśli wszyscy pomyślą w ten sposób, dobra wspólne ulegną szybkiemu wyczerpaniu.

Zauważmy jednak, że odstępstwo nie musi wynikać z egoizmu czy niezważania na innych, lecz z obawy, że zbyt mało osób włączy się w produkcję dóbr publicznych lub ochronę dóbr wspólnych, a starania, wysiłek i czas tych nielicznych członków grupy, którzy wybrali kooperację, nie będą wystarczające i w rezultacie dobra publiczne nie powstaną, a dobra wspólne ulegną szybkiemu wyczerpaniu. Oczywiście obawa nie jest wyłącznym źródłem odstępstwa w dylematach społecznych. Egoizm, zachłan-

Zachowania progrupowe

ność, chęć wykorzystania kooperacji innych również odgrywają istotną rolę.

Skoro odstępstwo ma swoje źródło w zachłanności jednych i lęku innych, być może wprowadzenie kar za odstępstwo skłoni ich do kooperacji? Osoby motywowane zachłannością wybiorą kooperację, aby uniknąć kary, osoby motywowane lękiem wybiorą zaś kooperację w poczuciu, że nie muszą już obawiać się zachłanności innych. Kłopot jednak w tym, że karanie za odstępstwo jest kosztowne dla tych, którzy karę tę wymierzają. Owszem, poniesienie tego kosztu w imię konsekwentnego karania odstępców jest w interesie grupy jako całości, ale w interesie indywidualnym każdego członka grupy jest powstrzymanie się od wymierzania kary odstępcom w oczekiwaniu, że ciężar ten wezmą na siebie inni. Tyle tylko, że jeśli każdy członek grupy pomyśli w ten sposób, odstępcy nie zostaną ukarani, nie będą więc mieli motywacji do tego, by kooperować w przyszłości i w konsekwencji grupa nie będzie w stanie wytworzyć dóbr publicznych ani utrzymać dóbr wspólnych. Mając możliwość karania odstępców, członkowie grupy stają więc przed dylematem społecznym drugiego rzędu. Jak jednak pokazują eksperymenty przeprowadzone przez szwajcarskiego ekonomistę Ernsta Fehra, jednostki są skłonne ponosić koszt karania odstępców i przyczyniać się w ten sposób do wzrostu stopy kooperacji. Uczestnicy badań Fehra rozgrywali serię 20 gier w dobro publiczne w dwóch rundach po 10 gier każda, przy czym w jednej z rund mieli możliwość karania odstępców, w drugiej zaś nie. W rundzie bez możliwości karania stopa kooperacji była początkowo dość wysoka, ale z każdą kolejną grą spadała coraz bardziej – tak jak w innych eksperymentach z wykorzystaniem dylematu dobra publicznego. Natomiast w rundach z możliwością karania odstępców stopa kooperacji utrzymywała się na wysokim poziomie.

Między reputacją a statusem

Czy kary za odstępstwo są jednak jedyną metodą utrzymywania kooperacji i porządku społecznego? Coraz więcej badań z zakresu socjologii wskazuje, że równie ważne są reputacja i status społeczny. Aczkolwiek wydawać by się mogło, że reputacja i status są tożsame, istotnie się od siebie różnią. Choć reputacja dotyczy oczekiwań członków danej zbiorowości na temat osobistych cech określonej osoby – jej otwartości na kooperację, uczciwości czy do-

broczyność – przekonania te nie muszą mieć charakteru relacyjnego. Status ma natomiast taki charakter i dotyczy położenia jednostki w hierarchii prestiżu danej grupy. Oznacza to, że w interakcji z drugą osobą nie ma znaczenia to, czy ma ona lepszą, czy gorszą reputację niż ja – ważne jest to, jaką w ogóle ma reputację – o tyle w przypadku statusu to, czy mam wyższy, czy niższy status od partnera, będzie mieć istotny wpływ na nasze wzajemne decyzje.

Różne badania pokazują, że osoby cieszące się reputacją prospołeczną obdarzone są większym zaufaniem, częściej są wybierane na partnerów interakcji oraz osiągają lepsze wyniki w transakcjach ekonomicznych (na przykład aukcjach internetowych). Warto tutaj zauważyć, że system reputacji – chociażby w postaci opinii na temat transakcji z danym partnerem – stanowi sam w sobie dobro publiczne, a jego wytworzenie wiąże się z osiągnięciem określonego progu kooperacji. Być może właśnie dlatego skłonność do zachowań kooperacyjnych wzrasta w sytuacjach, w których możliwe jest budowanie własnej reputacji. Co więcej, badania wskazują także, że budowanie systemu reputacji oparte jest w dużej mierze na regule bezpośredniej wzajemności (*strong reciprocity*) i altruizmie – partnerzy transakcji internetowych, choć nie mają w tym osobistego interesu, odpowiadają wystawieniem opinii na wystawioną im opinię, a ponadto są bardziej skłonni ocenić partnera wówczas, gdy ma to dla partnera wysoką użyteczność (na przykład ma mało opinii pozytywnych lub dużo opinii negatywnych).

Mechanizm oddziaływania hierarchii statusu jest nieco inny. Przede wszystkim status ma o tyle znaczenie, o ile różnicuje jednostki w grupie lub jest bezpośrednio powiązany z sytuacją (jak bowiem wspomnieliśmy, ma on charakter relacyjny). I, choć podobnie jak w przypadku reputacji, wyższa stopa kooperacji prowadzi do wyższego statusu (status można na przykład „kupić” filantropią), to wysoki status jednego z partnerów przełoży się na wyższą kooperację tylko w określonych warunkach.

Z jednej strony aktorzy o wysokim statusie postrzegani są jako bardziej kompetentni, progrupowi i kooperacyjni niż aktorzy o niskim statusie, a ich działania jako normatywne i pożądane (dlatego właśnie jednostki zajmujące wyższą pozycję mogą wpływać na osoby o niższej pozycji w hierarchii). W badaniach eksperymentalnych, w grupach zróżnicowanych

Do modelowania sytuacji o motywach mieszanych wykorzystuje się również inne gry dwuosobowe. Do najbardziej popularnych należą gra w cykora (*chicken game*) i gra assurance (jeden z wariantów gry koordynacji, nazywany czasem także grą w „polowanie na jelenia” (*stag hunt*)). Od dylematu więźnia różnią się one głównie strukturą wypłat, a co się z tym wiąże – istniejącymi w nich równowagami i brakiem strategii dominującej.



statusowo, aktorzy o wysokim statusie, kiedy mieli taką możliwość, istotnie częściej inicjowali działania mające na celu wytworzenie dóbr publicznych, wnosili większy wkład w ich osiągnięcie i wywierali wpływ na osoby o niższym statusie, o ile rozpoczynali interakcję.

Z drugiej strony, gdy dwaj uczestnicy wspomnianego na początku dylematu więźnia nie mają informacji na temat postępowania partnera w przeszłości, nie wiedzą, czy w przyszłości będą jeszcze kiedykolwiek razem wchodzić w interakcje, i muszą podjąć decyzję, nie wiedząc, co zrobi partner, status może być jedyną istotną wskazówką co do tego, jak postąpić, żeby nie stracić, a na dodatek zyskać. W tej sytuacji to partner o niskim statusie, oczekując kooperacji od partnera o wysokim statusie, będzie mniej motywowany lękiem niż partner o wysokim statusie i *vice versa*. Podejmując decyzję o zaufaniu swojemu partnerowi, aktor bierze bowiem na siebie ryzyko polegające na tym, że (a) znajdzie się w sytuacji gorszej, niż gdyby mu nie zaufał, (b) znajdzie się w sytuacji gorszej niż jego partner, (c) zostanie wykorzystany lub zdradzony przez swojego partnera. Ryzyko jest zatem wyższe dla partnera o wysokim statusie niż dla partnera o niskim statusie. Innymi słowy, zarówno w sytuacji, gdy partnerzy podejmują decyzje kolejno (sekwencyjnie), jak i wówczas, gdy podejmują je równocześnie (symultanicznie), aktor o niskim statusie ponosi mniejsze ryzyko niż aktor o wysokim statusie. Zatem w grach sekwencyjnych poziom kooperacji będzie niższy wtedy, gdy to aktor o wysokim statusie inicjuje grę, niż gdy ją inicjuje aktor o niskim statusie. Gdy zaś aktorzy podejmują decyzje równocześnie, poziom kooperacji wśród aktorów o zróżnicowanym statusie będzie niższy niż wśród aktorów o podobnym – wysokim lub niskim – statusie. W jednym i drugim typie gry partnerzy o tym samym, wysokim statusie będą bardziej skłonni do kooperacji niż partnerzy o równym, lecz niskim statusie.

Wyniki ostatnio przeprowadzonych eksperymentów wydają się spójne z rozumowaniem przedstawionym powyżej – w sytuacji, gdy gra miała charakter sekwencyjny i rozpoczęła ją aktor o niskim statusie, stopa kooperacji

była wyższa niż wtedy, gdy rozpoczynał ją aktor o wysokim statusie. Co więcej, obserwacje dotyczące sytuacji, gdy decyzje były podejmowane jednocześnie lub gdy aktorzy nie różnili się statusem, również były spójne z przewidywaniami.

Obserwacje te wskazują, że efekt statusu, odmiennie niż reputacji, może mieć inny efekt w zależności od tego, czy interakcja ma charakter dwu-, czy wieloosobowy. W sytuacji dwuosobowej wysoki status będzie działał negatywnie na kooperację wobec partnera o niskim statusie, w sytuacji grupowej – pozytywnie. Wniosek ten wydaje się nieco zaskakujący, albowiem można sądzić, że gracz o wysokim statusie doświadcza większej niepewności wówczas, gdy gra przeciwko kilku aktorom o niskim statusie niż wówczas, gdy gra tylko przeciwko jednemu, a zatem to w sytuacji grupowej jego skłonność do kooperacji powinna być, zgodnie z tym oczekiwaniem, niższa niż w grze dwuosobowej. Tak czy inaczej przytoczone eksperymenty wskazują, że status może w istotny sposób rozwiązywać problem kooperacji nawet wtedy, gdy jednostki się nie znają i nie oczekują, że spotkają się z sobą w przyszłości, choć pełne zrozumienie związków między różnicami statusu a kooperacją i zaufaniem wymaga dalszych badań. ■

Artykuł został napisany dzięki grantowi Narodowego Centrum Nauki (tytuł projektu: „Dylematy kooperacji w warunkach zróżnicowania statusowego”, nr umowy 2012/05/D/HS6/03118)

Chcesz wiedzieć więcej?

- Haman J. (2014). *Gry wokół nas. Socjolog i teoria gier*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Scholar.
- Kollock P. (1998). Social Dilemmas: The Anatomy of Cooperation. *Annual Review of Sociology* 24, 183–214.
- Dawes R.M., Orbell J.M., Simmons R.T., van de Kragt A.J.C. (1986). Organizing Groups for Collective Action. *American Political Science Review* 80, 1171–1185.
- Fehr E., Gaechter S. (2000). Cooperation and Punishment in Public Goods Experiments. *American Economic Review* 90, 980–994.
- Simpson B., Willer R. (2015). Beyond Altruism: Sociological Foundations of Cooperation and Prosocial Behavior. *Annual Review of Sociology* 41, 43–63.